


Fundamentación teórica de la innovación social: el problema de la modelización en un campo de estudio sin consolidar

José Hernández Ascanio, Jaime Aja Valle, Miguel Jesús Medina Viruel, Ramón Rueda López

Cómo citar este artículo: HERNÁNDEZ-ASCANIO, J., AJA-VALLE, J., MEDINA-VIRUEL, M.J. & RUEDA-LÓPEZ, R. (2023): "Fundamentación teórica de la innovación social: el problema de la modelización en un campo de estudio sin consolidar", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 108, 131-162. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.108.21451>.

How to cite this article: HERNÁNDEZ-ASCANIO, J., AJA-VALLE, J., MEDINA-VIRUEL, M.J. & RUEDA-LÓPEZ, R. (2023): "Theoretical foundation of social innovation: the problem of  *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 108, 131-162. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.108.21451>.

Fundamentación teórica de la innovación social: el problema de la modelización en un campo de estudio sin consolidar

José Hernández Ascanio, Jaime Aja Valle, Miguel Jesús Medina Viruel, Ramón Rueda López

RESUMEN: El presente trabajo es un ejercicio de síntesis y de articulación de los principales elementos teóricos relativos a la definición de la innovación social, las fases a partir de las cuales se desarrolla y los intentos de modelización más significativos que se han llevado a cabo hasta el momento, utilizando como estrategia de análisis el establecimiento de una taxonomía y una discusión de la teoría del cambio subyacente a las propuestas identificadas.

PALABRAS CLAVE: Innovación Social, Modelos, Conceptos, Teorías, Taxonomía, capacidades de innovación.

CLAVES ECONLIT: O35, Z13, I38.

Cómo citar este artículo/How to cite this article: HERNÁNDEZ-ASCANIO, J, AJA-VALLE, J, MEDINA-VIRUEL, M.J & RUEDA-LÓPEZ, R. (2023): "Fundamentación teórica de la innovación social: el problema de la modelización en un campo de estudio sin consolidar", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 108, 131-162. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.108.21451>.

Correspondencia: José Hernández Ascanio, Universidad de Córdoba, jhascanio@uco.es, ORCID: 0000-0002-9525-5377; Jaime Aja Valle, Universidad de Córdoba, jaime.aja@uco.es, ORCID: 0000-0002-1341-3301; Miguel Jesús Medina Viruel, Universidad de Córdoba, mjmedina@uco.es, ORCID: 0000-0001-8448-3393; Ramón Rueda López, Universidad de León, ramon.rueda@uleon.es, ORCID: 0000-0002-0223-1262.

ABSTRACT: This paper is an exercise in synthesis and articulation of the main theoretical elements relating to the definition of social innovation, the phases from which it develops and the most significant modelling attempts that have been carried out to date, using as a strategy of analysis the establishment of a taxonomy and a discussion of the theory of change underlying the proposals identified.

KEYWORDS: Social Innovation, Models, Concepts, Theories; Taxonomy, innovation capabilities.

Expanded abstract

Theoretical foundation of social innovation: the problem of modeling in an unconsolidated field of study

Objectives

This paper aims to provide a systematic exposition of the main models that underpin social innovation in the literature. It will also proceed to analyse the different components present in these models, using as an analytical strategy the identification of the elements that configure a theory of change (the idea underlying the processes of social innovation). This analytical strategy will also allow us to discuss the degree of elaboration and congruence of these models, as well as to establish a taxonomy based on them.

Ultimately, the main interest of this work is to advance in the consolidation of knowledge in a field of study that is still under construction.

Design/methodology/approach

For this purpose, a narrative review has been carried out. The main objective of narrative reviews is to explore, describe and discuss a given object of study, paying special attention to the theoretical and contextual elements that determine the object of study and its evolution.

Although there are frequent criticisms of some limitations to this type of methodological approach (Ferrari, 2018), it has important potentialities that make it a highly appropriate methodology. Among these potentialities are that “it is a strategy that facilitates the understanding of a given topic, since it describes it in a broad way; it usually has a theoretical and/or contextual basis; it allows the inclusion of different types of information, considering different sources; it requires critical and reflective skills on the part of the researcher. In addition, it enables learning through the definition and detailing of concepts; it obtains previously conducted studies on the same topic, considering the historical process and advances in the area; as well as identifies and selects references, methods and techniques to be used in future research” (Ferrari, 2018).

Results/research limitations/implications

The narrative review of the literature confirms that there is no consensus on establishing theoretical and methodological foundations for SI processes. However, social practice does have the capacity to identify a number of common descriptors.

Secondly, it is clear that the SI as a field of study is a field that is being progressively constructed from a process of differentiation with respect to traditional innovation, in which mul-

tiple disciplines and approaches have participated, which has resulted in a weakness of an epistemological nature (Hernández-Ascanio et al., 2016).

An analysis of the literature has shown that the study of the process of IS development has been polarised, fundamentally, by two approaches, one centred on the individual action of the agents and the other, centred on the socio-structural context as determinants of IS (Cajal-ba-Santana, 2014). The interest in the actors involved in the SI has not been paralleled by an attempt to investigate elements of a processual and methodological nature. In this particular aspect, we find that attempts to explain processual aspects tend to be extrapolations of technological and general innovation (Mulgan and Albury, 2003; West, 2003).

Practical conclusions and Original value

The above panorama highlights the need to continue advancing in a theoretical foundation in the field of social innovation, which, despite being a growing object of study, lacks sufficient epistemological, theoretical, conceptual and methodological foundations.

1. Introducción

Una cuestión relativamente innegable en los estudios sobre innovación social (a partir de ahora, IS) es que, pese a ser una temática que ha ido ganando posiciones en la agenda política y académica, no se ha producido una consolidación lo suficientemente significativa (en términos de fundamentación teórica o de marcos analíticos) como para considerarla un área de conocimiento propiamente dicho (Hernández-Ascanio et al., 2016). Este hecho supone una debilidad manifiesta que la bibliografía ha identificado de forma recurrente (Pol y Ville, 2009; Hochgerner, 2011; Mulgan et al., 2011; Rüede y Lurtz, 2012; Grimm et al., 2013; Howaldt et al., 2014; van der Have y Rubalcaba, 2016; Montgomery, 2016; Edwards-Schachter y Wallace, 2017; Marques et al., 2018).

En lo que respecta a la fundamentación teórica, la principal limitación se focaliza en una falta de claridad conceptual. Esto tiene como resultado que, a nivel empírico, la denominación “innovación social” se aplique a un diverso conjunto de fenómenos sociales (tanto micro como macros) cuyo único elemento común es que tienen como resultados cambios que son beneficiosos socialmente (Hernández-Ascanio et al., 2016; do Adro y Fernandes, 2020). Además de esta limitación, nos encontramos con que los intentos de conceptualización, que han aumentado de forma exponencial conforme el fenómeno de la IS ha ido despertando interés en el debate académico y político (Ózba et al., 2019; Pacheco et al., 2018; Weerakoon et al., 2016; Sikandar et al., 2021), se realizan de una forma muy fragmentada a la vez que desvinculada de las prácticas sociales (Mumford y Moertl, 2003; Bouchard et al., 2015).

Existe una amplia diversidad de definiciones que se pueden agrupar en torno a dos enfoques mayoritarios. El primero, asume una versión restringida de lo que se supone que son las innovaciones sociales (ISs en adelante) (Edwards-Schachter y Wallace, 2017), circunscribiendo estos fenómenos a “nuevas soluciones (productos, servicios, modelos, procesos, etc.) que simultáneamente ayudan a satisfacer una necesidad social más efectivamente que las soluciones existentes” (Hernández-Ascanio et al., 2016). Según este enfoque, el interés sobre las ISs se centraría su capacidad para responder a problemáticas, aunque también incorporarían otros aspectos tales como la preocupación por los impactos derivados o su proyección sobre la dimensión normativa (Mulgan, 2006). El segundo supondría un enfoque, de tal forma que se asimilaría dicho fenómeno con procesos de empoderamiento y desarrollo de la sociedad civil (con diferentes niveles de organización) y cuyo resultado último sería una transformación radical del sistema social en términos de gobernanza y de distribución de los recursos existentes (Moulaert et al., 2013). Este enfoque es el que nutre una cierta corriente de formulación de políticas públicas, especialmente en el ámbito de la Unión Europea (European Commission, 2014). Su mayor debilidad es que es un enfoque menos consolidado como objeto de estudio (Van der Have y Rubalcaba, 2016).

En lo que respecta a la dimensión analítica de la IS, nos encontramos que se han hecho grandes esfuerzos para generar conocimiento acerca de las condiciones de producción de las ISs y en identificar los patrones y las etapas que marcan el desarrollo de estas. Sin embargo, pese

a esos esfuerzos, hay un déficit en la sistematización de modelos tanto de carácter explicativo como interpretativo (Pelka y Terstriep, 2016).

Se suele recurrir a dos argumentos explicativos para este déficit: a) es un resultado de la propia naturaleza de las ISs y b) de algunas características del contexto de producción de estas. Con respecto al primer argumento, nos damos cuenta de que las ISs son un tipo de innovación que bien podría calificarse como “oculta” (Castro-Spila et al., 2015) ya que no sigue los patrones de emergencia que tienen el resto de las innovaciones. Con respecto al segundo argumento, existe una amplísima variabilidad en lo que refiere a los ámbitos y sectores donde emergen las ISs (Nesta, 2006). Esta alta variabilidad exigiría proporcionar métodos de comprensión acerca de la IS que fuesen lo más adaptados posible a ese contexto de diversidad (Bruland y Mowery, 2005; Echeverría, 2014; Godin, 2015; Hochgerner, 2011; Wittmayer et al., 2017). Frente a las dos limitaciones anteriormente expuestas, se identifica un mayor avance, o por lo menos un mayor interés por solventar la primera que por abordar la segunda (Hernández-Ascanio et al., 2016), ya que ésta última va a depender en gran medida de que propongamos estrategias metodológicas a la misma vez rigurosas y apegadas a la realidad empírica, que permitan su contrastación.

Por todo ello, y para tener una comprensión clara de este fenómeno y posibilitar una fundamentación como campo de estudio, es preciso tener en cuenta cómo se articulan sus diferentes componentes. En este escenario, uno de los principales retos es identificar elementos conceptuales que puedan ser comunes, así como identificar modelos que pudieran dar explicación a sus características básicas.

Ante esto, el presente artículo pretende cubrir parte de este déficit a partir de un análisis de los aportes y limitaciones de las modelizaciones con un cierto nivel de madurez disponibles en esta temática. Para llevar a cabo este objetivo, se ve pertinente la opción analítica de desarrollar taxonomías, ya que como plantean Wang y Wang (2003), una taxonomía es una forma de clasificación como mecanismo fundamental para la organización conocimiento.

Siguiendo las propuestas de Drucker (1985), la IS, además de un resultado también implica un proceso en la medida en la que supone una secuencia de eventos interrelacionados de la que coparticipan diferentes actores, mediados por un contexto, es decir, conlleva una “Teoría del cambio” subyacente (Weiss, 1995). De forma sintética, una teoría del cambio es una construcción de carácter conceptual (un modelo) cuya finalidad es permitir la explicación de un proceso de carácter complejo. Para ello deben poder identificarse sus diferentes componentes, el sustrato teórico que los fundamenta, así como la relación que se establece entre los diferentes componentes. Por tanto, un modelo construido desde este enfoque debería incluir al menos “los objetivos generales que se quieren conseguir con el proceso, los resultados y los procesos intermedios a través de los que es posible lograr el cambio que se pretende con el proceso, y las diferentes actividades que se quiere llevar a cabo o que se estén implementando” (Weiss, 1995). A esto hay que añadir, que cualquier teoría del cambio se establece en un proceso de interacción entre los actores implicados en el proceso o con interés por el mismo, por lo que su identificación también es una premisa fundamental a la hora de construir un modelo de una forma adecuada.

Partiendo de este enfoque, cualquier intento de modelización en el ámbito de la IS debería contar, al menos, con los siguientes elementos (Hernández-Ascanio et al., 2020; 2021): a) Una fundamentación teórica; b) Una definición explícita que formule el concepto de IS en términos de objetivos, resultados e impactos esperados ellos; c) Una caracterización de los actores participantes y la relación que se establece entre; d) Una descripción secuencial del proceso que incluya una explicitación de sus contenidos y de sus prácticas.

Una vez identificada la estrategia analítica, procederemos a exponer en el siguiente epígrafe las principales propuestas que en la bibliografía se exponen como posibles “modelos de IS”, a fin de someterlos a discusión y análisis desde un punto de vista taxonómico.

2. Una revisión de los modelos de innovación social vigentes

Si para identificar modelos sobre IS aplicásemos de forma estricta la necesidad de que estén presentes todos los elementos anteriormente indicados, el resultado sería que apenas los encontraríamos (Hernández-Ascanio et al., 2020; 2021). Lo más frecuente es encontrar aproximaciones parciales o focalizadas sobre alguno de esos aspectos. Es especialmente relevante la bibliografía producida con el fin de normativizar la definición de IS o caracterizar a los actores que participan de dichos procesos (Edwards-Schachter y Wallace, 2017; Marques et al., 2018; Pol y Ville, 2009; Smith y Woodward, 2012) mientras que es muy escasa la atención prestada a las fases y a las prácticas en ellas contenidas (Howaldt y Schwarz, 2010; Evers y Ewert, 2015; Ziegler, 2017).

No obstante, a continuación, se presenta una exposición sintética de las propuestas de modelización sobre IS que parecen más completas o elaboradas. Para su elección, se ha tenido en cuenta que presentaran al menos tres de los elementos constitutivos de una teoría del cambio que hemos indicado anteriormente. Por la dificultad de limitación de espacio, se opta por no hacer una exposición exhaustiva de la definición explícita de IS, ya que además es una cuestión que puede ser consultada en Hernández-Ascanio et al. (2016), donde es tratada con la debida profundidad.

2.1. Modelo basado en el Individuo para la Difusión de la Innovación (Deffuant et al., 2002; 2005)

La fundamentación teórica de este modelo se encuentra en que las ISs se generan en redes de comunicación, más o menos densas de sujetos, que están mediados por los mapas cognitivos de los individuos. Estos mapas cognitivos van a ser los que van a condicionar la percepción de “beneficio”, y en última instancia la adopción de la innovación. En función de este elemento,

los valores sociales y la predictibilidad del beneficio van a ser dos elementos de especial relevancia en este modelo.

Junto con esto, la naturaleza de las redes de comunicación (medios de comunicación u otro tipo de mecanismos formales, medios informales, etc.) y la naturaleza de los flujos de comunicación (cantidad, calidad y bidireccionalidad) van a condicionar su difusión y su escalamiento (Watts y Strogatz, 1998; Milgram, 1967).

La definición explícita sobre IS se puede identificar en Hernández- Ascanio et al., (2016).

En este modelo se presta mucha atención al papel de los agentes en la difusión de las ISs, la cual se fundamenta en un trade – off entre el valor social de la innovación y el beneficio individual que aporta. Es un modelo en el que se idéntica una diversidad de actores, a los que se les reconoce una posición y autoridad equivalentes y que están categorizados en función de su capacidad de producir, mediar y recepcionar información. No todos los actores se comportan de forma homogénea, tendiendo a ser más activos en los procesos de difusión aquellos que están posicionados de una forma estratégica en la red porque disponen de una mayor opinión social sobre el ámbito en cuestión (Deffuant et al., 2002; 2005).

La bibliografía disponible no explicita una secuencia del proceso de IS, pero se puede inferir que la dinámica de acción tendría que ver con: a) Difusión de una innovación a partir de diferentes canales de comunicación que permite su visibilización; 2) Moldeamiento de la percepción en torno a la posible IS a partir de los marcos interpretativos de los agentes posicionados estratégicamente; 3) Aceptación y apropiación de la innovación cuando existe una masa crítica suficiente de sujetos que cuyos intereses personales se alinean con los valores sociales percibidos de la posible innovación; (Deffuant et al., 2002; 2005).

2.2. Modelo de Mumford y Moertl (2003)

En este modelo, el contexto de emergencia de ideas potencialmente innovadoras se encontraría en una situación de profunda insatisfacción de los sujetos con respecto a sus condiciones de partida. En este contexto, habría una mayor predisposición de los sujetos a aceptar y emular ideas innovadoras provenientes de fuera del sistema ejemplificadas en el comportamiento exitosamente disruptivo de actores sociales externos (Ericsson y Charness, 1994; Mumford, 2002a; Weisberg 1999). La dinámica de innovación tendría que ver con la posibilidad de que la extrapolación entre contextos diversos permite la generación de procesos de innovación ex novo y no una simple imitación (Mumford, 2002).

El desarrollo de las ideas y de su generalización precisa de una curva de perfeccionamiento y aceptación y va a estar afectada por múltiples condicionantes: a) la disponibilidad de recursos, generalmente en manos de las élites (Dougherty y Hardy, 1996; Nohari y Gulati, 1996); b) un cambio en el patrón de uso de una masa suficiente de sujetos (Gruber y Wallace, 1999; Policastro y Gardner, 1999); c) un compromiso de estos sujetos con respecto a la difusión y la implementación (Bass, 1985; Howell y Higgins, 1988; Sosik, Avolio, y Kahai, 1997) siendo especialmente importante la capacidad de liderazgo de los sujetos implicados en la difusión (Kanigel, 1997); d) que la potencial innovación esté alineada y sea congruente con otras ten-

dencias sociales; e) que tuviese capacidad de adaptación a entornos plurales y cambiantes (Kanigel, 1997); y f) que estuviese vinculada a otras iniciativas.

Para la definición explícita sobre IS remitimos a Hernández- Ascanio et al. (2016).

En lo que respecta a los actores, este reivindica una pluralidad una diversidad de agentes se complementan entre sí a lo largo de las diferentes fases del proceso. No obstante, son especialmente significativos aquellos que presentan potencial creativo y con itinerarios de éxito disruptivo. La peculiaridad de sus experiencias atípicas dotaría a estos sujetos tanto de una motivación para actuar de manera diferente como también de una base cognitiva para nuevas formas de hacer las cosas. Estos perfiles se pueden encontrar dispersos en cualquiera de los segmentos que componen el sistema social.

Mumford y Moertl (2003) plantean un proceso de 3 etapas: 1) Orígenes de la idea: Como ya se ha dicho, se desencadena a partir de un contexto de insatisfacción y se desarrolla a partir de un elemento externo o de la practica disruptiva de un actor dentro del sistema; 2) Desarrollo de la Idea: Esta fase requiere de una gran cantidad de insumos, en términos materiales, cognoscitivos y de tiempo, ya que supone un cambio de escenario y de patrón de acción (Dougherty y Hardy, 1996; Nohari y Gulati, 1996; Policastro y Gardner, 1999; Gruber y Wallace, 1999). Previa a su plena implementación, se desarrollaría un periodo de acomodación basado en el uso de experiencias piloto, que tendría como finalidad visibilizar la viabilidad de la innovación, y crear redes de colaboración y de soporte; 3) Implementación de la idea: La adopción más o menos generalizada va a ser mediada por los condicionantes que ya se han indicado más arriba.

2.3. Modelo de Innovación en el Sector Público (Mulgan y Albury, 2003)

El presente modelo tiene como principales objetivos entender las dinámicas que median los procesos de innovación social, especialmente en las que suponen bloqueos, así como plantear la transferibilidad de dichos conocimientos al diseño e implementación de políticas públicas. Este modelo identifica como elementos clave la disponibilidad de recursos de naturaleza múltiple (materiales, cognoscitivos, liderazgos, etc.), la sistematización en la gestión del conocimiento y la sistematización en la gestión de procesos que permitan dar un adecuado seguimiento al ciclo de innovación (ciclo, que por otro lado, no es lineal).

Para la definición explícita de IS en este modelo véase Hernández-Ascanio et al. (2016).

El principal actor será la administración o el sector público, cuya capacidad de innovación se ve determinada por el cálculo de costes o de dificultad, por lo que es preciso el desarrollo de metodologías sistemáticas que promuevan la emergencia de innovaciones. Estas metodologías se basan en la intensificación de la comunicación, la diversificación del capital humano y la creación de nuevos marcos organizacionales e institucionales más flexibles.

Mulgan será de los primeros autores en prestar atención a la cuestión del proceso, a quien ampliarán posteriormente algunos de sus colaboradores (Cunha y Benneworth, 2013). La configuración de cada uno de los componentes del proceso se establece en la distribución de

elementos tan diferenciados como son las habilidades o recursos disponibles, el sistema de organización implementado, la tipología de los métodos utilizados, la presencia cuantitativa y cualitativa de liderazgos, así como elementos de carácter cultural. En este modelo, la secuencia del proceso no es de carácter lineal, sino que puede establecerse diferentes itinerarios en función del contexto y como respuesta a una lógica iterativa.

Este modelo parte de la identificación las siguientes fases: 1) Generación de posibilidades: es una fase centrada, por un lado, en dinámicas de diagnóstico y comprensión de la realidad, y por otro, en la promoción de la disponibilidad de insumos básicos para la capacidad de innovación. En esta fase va a ser especialmente importante la capacidad de formular adecuadamente las demandas o necesidades y la participación de un número suficiente y plural de actores; 2) Incubación y creación de prototipos: tiene como objetivo hacer un cribado de las propuestas con mayor potencial (en términos de eficacia y eficiencia) para su posterior apoyo y selección. Además, esta fase permita una mejora de los prototipos ya que se hace una curva de aprendizaje sobre los mismos. En esta fase un elemento significativo es la disponibilidad de recursos (tangibles e intangibles) que permitan un desarrollo adecuado del prototipo, así como para su desarrollo más acelerado; 3) Reproducción y ampliación: la finalidad de esta etapa es un escalamiento de la innovación, que ya ha sido sometida un filtro y una validación, de tal forma que sea accesible a otros contextos diferentes a los que se originan. Generalmente, las ISs se difunden mediante un patrón de “curva en S”, en el que sucede una fase inicial de crecimiento lento entre la red más próxima del sujeto responsable de la IS, una fase de crecimiento acelerado y una posterior desaceleración cuando se ha llegado a unos niveles altos de saturación y de madurez; 4) Analizar y aprender: esta fase se centra en hacer una evaluación, con una orientación claramente formativa, de resultados y de impactos especialmente, con el fin de valorar la adecuación de la innovación a medio o largo plazo a las necesidades inicialmente identificadas.

Posteriormente, Mulgan y Leadbeater (2013) así como Murray et al. (2010) reformularán la propuesta. En esta reformulación, las etapas no siempre son secuenciales (algunas innovaciones pueden transitar entre diferentes etapas según su nivel de madurez y desarrollo) y además se pueden establecer dinámicas de retroalimentación no lineal entre ellas. El desarrollo de las diferentes etapas y la transición entre las mismas van a tener mucho que ver con elementos de carácter contextual tales como la presencia de una orientación cultural u otra y/o por la presencia o no de determinados recursos en el territorio.

En la propuesta reformulada se identifican seis etapas: 1) Identificación precoz de las necesidades y diagnóstico de estas: se visibilizan los argumentos que articulan la necesidad de la innovación, la formulación adecuada del problema, así como permite identificar las inspiraciones sobre posibles soluciones; 2) Propuestas e ideas: se lleva a cabo la producción de ideas como posibles soluciones. Esta producción es intencional y puede estar facilitada por mecanismos más o menos formales; 3) Prototipos y pilotos: las ideas se construyen como alternativas más o menos realizables con la finalidad de ser sometidas a su testeo y validación; 4) Sostenimiento: la nueva idea, producto o servicio entra en un flujo normalizado de uso por parte de los potenciales usuarios y se garantizan diferentes mecanismos para su sostenibilidad a lo largo del tiempo (ya sea en sentido institucional, normativo, económico u otro); 5)

Escalamiento y difusión: se implementan una serie de mecanismos conscientes que permitan ampliar la accesibilidad en términos cuantitativos y cualitativos a la innovación, de tal forma que se “exporta” dicha innovación a otros sistemas que antes no contaban con ella; 6) Cambio sistémico. Esta etapa se da como resultado de un escalamiento y una difusión suficiente de la innovación tanto en cantidad como en intensidad que permite un cambio radical del sistema social. Este cambio radical supone una nueva institucionalidad del sistema y suelen precisar generalmente de un tiempo prolongado.

2.4. Modelo de Innovación Social Local (NESTA, 2006)

En este modelo el ámbito de lo local va a ser el ámbito preferencial de emergencias de IS, las cuales se van a caracterizar por su hiper-especialización, una alta movilización de recursos de carácter contextual y un gran involucramiento de una red densa de actores vinculados con el territorio.

Las ISs serían como resultado de la concurrencia sincrónica y consolidadas de seis factores estructurales. Estos seis factores identificados serían: 1) Identificación y reconocimiento de un factor desencadenante (una demanda); 2) Existencia de presiones internas (de los políticos y funcionarios del ámbito local) y externo (expresado por la incidencia organismos de carácter diverso) que sirve como catalizador de la innovación; 3) Disponibilidad de liderazgos fuertes situados estratégicamente; 4) Predominancia de una cultura organizacional caracterizada por la disponibilidad al cambio, la flexibilidad y la asunción de riesgos; 5) Disponibilidad de Redes formales e informales multinivel cuya función es ampliar la base social e institucional que da apoyo a la innovación, actuando como colaboradores y facilitadores de la misma; 6) Acceso suficiente a recursos diversos que garanticen la sostenibilidad del proceso.

Para un adecuado tratamiento de la definición explícita de IS en este modelo véase Hernández-Ascanio et al., (2016).

La sociedad civil es el principal actor para este modelo, ya que le atribuye la capacidad de identificar y generar IS a nivel local, a la misma vez que le reconoce de la potencialidad de aglutinar y crear alianzas con otros actores a la hora de llevar a cabo las dinámicas asociadas a la IS.

Entendemos que la secuencia lógica que da soporte a este modelo es la explicitada por Caulier-Grice et al., (2012) en su libro, promovido y respaldado por Young Foundation. Los autores describen seis momentos en el proceso de IS, que no tienen por qué presentar necesariamente una secuencia lineal, sino que pueden plantearse diferentes combinaciones entre las mismas así como también es posible encontrar ciclos de retroalimentación entre las diferentes fases. Esta propuesta puede servir como una estrategia útil con la que identificar los diferentes recursos de apoyo que el proceso de IS precisa para emerger o desarrollarse: 1) Demandas: Se identifican las diferentes demandas o necesidades que evidencian la necesidad de la innovación, así como las inspiraciones que la motivan. La función de esta etapa es llevar a cabo un diagnóstico del problema de tal forma que puedan ser abordados sus causas fundamentales

y las expresiones de estas; 2) Propuestas e ideas: Se lleva a cabo una primera generación de ideas; 3) Creación de prototipos y pilotos: Se testean las diferentes ideas emergentes de la fase anterior. Esta fase incluye procedimientos de ensayo simple, prototipado, validación mediante diferentes tipos de ensayo, etc. La finalidad es llevar a cabo un análisis de las diferentes ideas generadas en términos de eficacia, eficiencia y descriptores positivos / negativos a fin de seleccionar la más adecuada; 4) Sostenibilidad: Se pretenden abordar aquellos aspectos diversos que permitan garantizar el mantenimiento de la innovación en el tiempo y permitan su afianzamiento como práctica diaria; 5) Ampliación y difusión: el objetivo es crecimiento y la difusión de la innovación, ya sea dentro del mismo sistema o hacia el exterior; 6) Cambio sistémico: implica la interacción de múltiples y diversos elementos con la finalidad de que se genere un cambio radical de paradigma. Esto suele lograrse a partir de la concurrencia de varias innovaciones de menor rango que interaccionan entre sí pero precisa de cambios profundos en los sectores hegemónicos de la sociedad y de largos periodos de tiempo.

2.5. Modelo de la Red Quebequense en Innovación Social

Este modelo muestra una aproximación al fenómeno de la IS desde un componente colectivo y transformador. Los tres elementos clave que según este modelo caracterizarían al fenómeno de la IS son: a) Un detonante que moviliza a actores locales; b) un método que posibilita la transformación de las relaciones sociales; c) Un fin, caracterizado en términos de mejorar las condiciones sociales de la colectividad. En términos generales, se puede afirmar que este modelo percibe las ISs como dinámicas que median la transición entre diferentes modelos sociales de desarrollo.

Frente a otras propuestas, este modelo reflexiona acerca del papel del sistema de organización social y económico y concluirá que las ISs precisan de una economía plural, es decir, en una economía donde tanto el Estado, el mercado como el ámbito comunitario son espacios bien desarrollados.

Para una revisión de la definición explícita de IS en este modelo véase Hernández-Ascanio et al. (2016).

Este modelo comparte con el anterior el reconocimiento de la colectividad como principal referente en la generación y dinamización de IS, frente a enfoques que ponen más el acento en liderazgo de carácter individualizado. Los actores en esta propuesta son un conjunto plural, diverso y heterogéneo, pero que parten de una misma visión e interpretación de la realidad socioeconómica en la que se insertan. En este escenario, los actores se reunirían en torno a intereses comunes, con base en elementos de carácter ideológico o ético, o por aspiraciones compartidas tales como el deseo de cambiar las cosas.

Rollin y Vicent (2007) identificaron cuatro fases en el proceso de una IS: 1) Emergencia: se subdivide en dos etapas: a) reunir los conocimientos, las competencias y las experiencias de los actores que buscan dar cobertura a la problemática generadora del proceso y b) desarro-

llar una estrategia innovadora (ya sea por invención, adaptación o transferencia) que pueda ayudar a encontrar una solución a dicha problemática y cristalizar en diferentes formatos; 2) Experimentación: Puede tener lugar de manera formal, informal o ambas y tiene como poner a prueba la aplicación de la estrategia desarrollada evaluando los resultados generados para codificarlos y posteriormente modelarlos; 3) Apropiación: Se lleva a cabo un escalamiento de la innovación, que puede tener diferentes escalas, y no es necesariamente lineal. Al final del proceso, se generan nuevos valores, conocimientos y habilidades, así como la oportunidad del surgimiento de otros procesos; 4) Difusión / Alianzas: esta no es una fase al uso, ya que se trata de un elemento estructural y necesario a lo largo de todo el proceso de IS.

2.6. Modelo de Rodríguez y Alvarado (2008)

Estos autores plantean el proceso de IS en términos de procesos de aprendizaje sistémico de tal forma que las innovaciones serían el resultado de la capacidad adaptativa mediante mecanismos incrementales de un sistema. La innovación sería como resultado tanto de procesos endógenos auto-organizados como de procesos exógenos eco-organizados.

Para la definición explícita de IS en este modelo véase Hernández-Ascanio et al. (2016).

El principal actor vinculado a la IS sería la sociedad civil articulada a partir de las organizaciones de la comunidad, tanto las no gubernamentales como las públicas. Estas comunidades tienen la capacidad de agregar los intereses y experiencias de los sujetos en su conjunto a la misma vez que disponen de un capital en términos de gestión de la gobernanza, lo que permite una transformación de las relaciones en términos más democráticos. Estos actores se combinan con la presencia de otros de carácter más instrumental, que aportan elementos de carácter logístico para el adecuado desarrollo del proceso.

En los trabajos de Rodríguez y Alvarado (2008) se pueden identificar cuatro grandes fases, que expresan la respuesta a otros tantos retos: 1) Primera etapa: supone el reto de establecer una definición precisa del problema y de la accesibilidad a ideas potencialmente resolutorias del mismo; 2) Implementación: en esta fase va a ser crítico el acceso a recursos y la capacidad de testear experiencias piloto; 3) Aprendizaje y desarrollo: el principal reto es consolidar el conocimiento generado en torno al proceso; 4) Diseminación y consolidación de las prácticas: supone el reto de conseguir una adopción generalizada de los resultados de la innovación (Rodríguez y Alvarado, 2008).

2.7. El Modelo de Comunidades de Innovación o CDI (West, 2009)

Es un modelo surge como respuesta a la necesidad identificada de comprender la dimensión comunitaria y colaborativa de la innovación. Utilizará como principales referentes disciplinares el aprendizaje social y la creatividad de la investigación y tiene la intención de poner en

valor no sólo el carácter innovador de la comunidad sino también su capacidad para gestionar de forma integral los procesos.

Para un análisis más pormenorizado de la definición explícita de IS consultar Hernández-Ascanio et al. (2016).

En lo que respecta a la dimensión de actores, el modelo de West tiene un claro componente comunitario en el sentido que es la comunidad, como un elemento sistémico la que actúa tanto como generadora de innovaciones como perceptora y beneficiaria de las mismas. Este modelo presenta una conceptualización de las Comunidades de Innovación de carácter muy básico, pero es posible identificar sus principales descriptores: a) la comunidad posee conocimientos, habilidades o destrezas que constituyen a un sujeto en “experto”; b) fomento del espíritu emprendedor y la propiedad; c) fuerte orientación a la Investigación; d) Innoversidad; y e) alta identidad compartida y motivación.

En este modelo no es posible identificar los elementos propios de la dinámica secuencial del proceso.

2.8. Modelo de Wheatley y Frieze (2011)

Para estas autoras, el “el principio de emergencia” sería el elemento explicativo de por qué determinados cambios que surgen en el ámbito de lo local acaban convirtiéndose en hegemónicos a nivel global. Así mismo, es un modelo que reconoce el carácter intencional en la creación, promoción y difusión de innovaciones, las cuales tienen una clara orientación a la cobertura de necesidades sociales.

Para una consideración pormenorizada de la definición explícita de IS en este modelo véase Hernández-Ascanio et al. (2016).

Este modelo considera que las ISs son como consecuencia de la concurrencia de diferentes actores (públicos, privados y civiles) presentes en un entorno caracterizado por una dinámica comunitaria.

Los trabajos de Wheatley y Frieze (2011) suponen una ruptura significativa con las aportaciones que se han ido viendo hasta el momento. Este modelo identifica tres etapas que se articulan en torno al principio de “procesos emergentes”: 1) Redes: Parte de la premisa de generar vínculos, de carácter fluido y dinámicos, entre sujetos que permitan la realización de transformaciones sociales; 2) Las comunidades de práctica (CdP): esta fase del proceso está orientado a establecer CdP a partir de redes de intereses compartidos. Estas comunidades tienen como característica su carácter autoorganizado y que pueden coexistir, complementarse y superponerse varias dentro de una red robusta de relaciones. Estas comunidades tienen su razón de ser en la generación de conocimiento de carácter intencional que redundará en el beneficio de la colectividad; 3) Sistemas de Influencia: esta etapa es difícilmente predecible ya que depende de la posibilidad de que aparezca de forma espontánea un sistema con poder real e influencia que posibilite la generalización de la IS.

2.9. Modelo de Bates (2011)

Este modelo se sitúa en una perspectiva liberal de la función y la dinámica de la IS. En este modelo se entiende que el papel del mercado es prioritario para dar cobertura a las necesidades sociales insuficientemente cubiertas o a las necesidades emergentes.

Para la definición explícita de IS en este modelo véase Hernández-Ascanio et al. (2016).

El principal actor de referencia en este modelo es el emprendedor social, en la medida en la que es el sujeto capaz de identificar una demanda social y proveer una cobertura de esta a partir de modelos de negocio con implicaciones sociales tanto de carácter sustantivo como formal.

En lo que respecta al proceso, el modelo propuesto por Bates (2011), al que se le critica un exceso de simplicidad (Abreu Quintero, 2011; Rüede y Lurtz, 2012) se compone de tres pasos: 1) Investigación: implica definir las necesidades no satisfechas y la búsqueda de oportunidades para satisfacerlas; 2) Innovación: consiste en idear una solución viable y un modelo de negocio social eficaz; 3) Implementación: conlleva garantizar una solución única que cree valor compartido entre todas las partes interesadas.

2.10. Modelo de la Comisión Europea (2013)

La UE comprende la IS desde tres enfoques diferenciados, que van desde la cobertura de necesidades sociales, previamente deficitarias o emergentes, a un cierto nivel de transformación social, desde un punto de vista del desarrollo social y comunitario.

Una discusión de la definición explícita de IS en este modelo véase Hernández – Ascanio et al., (2016).

El escenario principal que vehicula los procesos de IS va a ser el mercado, con una orientación social, de tal forma que el emprendedor social va a ser el principal agente de actuación y la consagración de la economía social como el marco de reglas de juego que orientan las relaciones entre emprendedores, administración y sociedad civil.

La CE propone un modelo de cuatro etapas a través del cual se desarrollarían ISs planificadas: 1) Ideas; 2) Implementación; 3) Contrastación mediante prototipos; 4) Escalamiento (es el momento en el que el nuevo enfoque tiene un impacto real y adquiere una condición de normalidad. Una cuestión fundamental sería la capacidad de los responsables políticos para identificar qué ideas son las más prometedoras para llevarlas a cabo.

2.11. Modelo Alternativo de Innovación Local (MOALIL) (Moulaert et al., 2013)

Moulaert et al. (2013) introdujeron un modelo alternativo de IS de aplicabilidad para la innovación local y que presta especial atención a la cuestión de la gobernabilidad de comunidades

locales. Una de las peculiaridades es proporcionar un marco analítico con el que abordar tanto la dimensión normativa como la praxeológica de la IS.

Una discusión pormenorizada de la definición explícita de IS en este modelo se puede encontrar en Hernández-Ascanio et al. (2016).

Para este modelo, el principal actor de referencia es la sociedad civil, ya que posibilita una reestructuración de las dinámicas de gobernanza de los territorios a partir de introducir una lógica de economía social. El empoderamiento y la satisfacción de necesidades básicas como lo define el modelo de MOALIL, puede propiciar los mecanismos selectivos y exclusivos de gobernabilidad y de control.

En este modelo se establecen tres fases: 1) Problematización: parte de la identificación, por parte de un sujeto individual o un colectivo, de una cuestión problematizada socialmente y deciden llevar a cabo un cambio de actitudes o comportamientos; 2) Expresión de intereses: cuando un colectivo más amplio de actores sociales reconoce el cambio social desarrollado en los comportamientos y actitudes y manifiestan un interés por dichos cambios; 3) Delimitación y coordinación: los diferentes actores se coordinan para construir la capacidad de resolver el problema.

2.12. Modelo de la Perspectiva Integradora (Cajaiba-Santana, 2014)

La fundamentación teórica de este modelo parte de una interrelación de enfoques institucionalistas y estructuralistas. Esto da como resultado un posicionamiento en el que tanto actores como los sistemas sociales en los que se incardinan interactúan de forma dialéctica desde posiciones ontológicas diferenciadas, teniendo como resultado la generación de una transformación social.

En este enfoque, la dimensión creativa y colaborativa va a ser relevante, especialmente en lo que tiene que ver con la movilización tanto de recursos como de actores.

Para la definición explícita de IS en este modelo véase Hernández-Ascanio et al. (2016).

Cajaiba-Santana (2014) plantea que la emergencia de los procesos de IS no depende tanto de la presencia de unos u otros actores o de que las condiciones estructurales se definan en uno u otro sentido sino de que haya un alineamiento entre las características particulares de los actores presentes con mayor capacidad de liderazgo (con independencia de que sean de un tipo o de otro) y el contexto en el que se desarrolla la acción.

Aunque no aparece explícitamente reflejado en sus trabajos, el modelo de Cajaiba-Santana (2014) parece proponer cuatro fases en la dinámica de generación de innovaciones sociales: 1) Diagnóstico e identificación del problema: hacer aprehensible el contexto de complejidad en el que se ha identificado una demanda o una necesidad social, de tal forma que es posible llevar a cabo una reducción del problema en términos de una formulación de problema; 2) Construcción de la iniciativa: producción creativa y original de soluciones; 3) Capacidad para actuar: apropiación de la solución por parte de una masa crítica suficiente de sujetos, lo que

posibilita unos elevados índices de acción por parte de estos y un impacto significativo en el sistema; 4) Articulación y sostenibilidad de la iniciativa: La IS se generaliza de tal forma que se convierte en un recurso habitual por parte de los sujetos que conforman el sistema. La sostenibilidad y perdurabilidad de la IS vendrá determinada por la elevada aceptabilidad de esta.

2.13. El modelo de Innovación Social Transformadora (TRANSIT) (Haxeltine et al., 2016)

Este modelo se fundamenta en varias orientaciones principales: los estudios que abordan la transición de sostenibilidad, los estudios clásicos sobre IS, los estudios de empoderamiento dentro de la psicología social. La IS se conceptualiza como una red densa de iniciativas que focalizan sus esfuerzos sobre productos socialmente innovadores (ideas, objetos y / o actividades). Las ISs pueden clasificarse en tres grandes bloques: a) Las ISs de base, que responden a demandas sociales no atendidas por el mercado y cuyo población destinataria son fundamentalmente grupos vulnerables o en riesgo; b) iniciativas de nivel más amplio, que aborden retos socialmente definidos, con especial interés por el espacio de transición entre lo social y lo económico, que tiene a la sociedad en general como grupo diana; c) las iniciativas de tipo sistémico, que se refieren a cambios radicales que afectan tanto a cuestiones de carácter ideológico, institucional u organizativo que afectan especialmente a la prestación de servicios y cobertura de necesidades en la dirección de aumentar y mejorar la gobernanza de dichos procesos y facilitar el empoderamiento de la ciudadanía.

Para un análisis de la definición explícita de IS remitimos a Hernández-Ascanio et al., (2016).

La IS involucra una tipología diversa de actores que interactúan de forma sinérgica para producir o reproducir ‘formas’ y ‘patrones’ sociales actuales o novedosos. Pone especial énfasis en que la IS refiere a una forma novedosa de relaciones sociales independientemente de si son productivas o no en términos instrumentales.

Este modelo no propone una sistematización de fases o etapas, aunque sí plantea una serie de intuiciones básicas relativas al proceso por el cual se generan / adoptan innovaciones sociales. Para este modelo es importante identificar las estrategias y prácticas reales que llevan a cambios institucionales significativos. Estas estrategias y prácticas pueden ser de carácter intencional y guiada por acciones estratégicas o como consecuencia no deseada o efecto secundario de acciones implementadas.

2.14. Modelo de TEPSIE (2016)

Este modelo es como resultado de una metodología de sistematización de las referencias teórico-metodológicas y empíricas que sobre IS se daban en la Unión Europea y manifiesta interés en identificar las dificultades de carácter contextual que afectan a la emergencia, desarrollo e implementación de ISs eficaces.

Una revisión de la definición explícita de IS se puede encontrar en Hernández-Ascanio et al. (2016).

La IS se articula sobre la base de un componente colaborativo, que genera nuevas formas de relaciones, al tiempo que facilita los procesos de toma de decisiones y permite a las personas y grupos, recuperar su potencial como actores responsables del desarrollo de sus propias capacidades a partir de tres ejes: a) la participación de los agentes; b) el empoderamiento y el compromiso de la ciudadanía; c) proceso de abajo hacia arriba.

En este modelo, la IS se desarrolla en un proceso que tiene su origen en la demanda social y que persigue como fin último, un cambio en el sistema establecido. En esta propuesta, se señalan tres etapas o momentos para el desarrollo de la IS: 1) Generación de una idea novedosa: la novedad representa lo desconocido y se circunscribe a un campo, un sector, a un mercado, o a la utilización novedosa de un producto ya existente; 2) Implementación: Es vista como un elemento necesario del proceso de desarrollo de las nuevas ideas y sobre la respuesta a las necesidades sociales. Esta fase permite reconocer y actuar frente a las diversas problemáticas que en este contexto se pueden presentar; 3) Producción de la IS: La efectividad produce mejores resultados, y el incremento de la capacidad de actuar de la sociedad, empodera a los beneficiarios para crear nuevos roles y relaciones, así como permite el desarrollo de capacidades y/o mejores usos de los activos y recursos que permiten impulsar el proceso de IS, creando nuevos roles, nuevas relaciones y desarrollando recursos y capacidades entre los diferentes actores.

3. Propuesta analítica: taxonomía y teoría del cambio subyacente

Una vez llevada a cabo una exposición de los principales intentos de modelización del fenómeno de la IS procederemos a establecer una propuesta de taxonomía de estos a partir de la teoría del cambio subyacente a dichos modelos.

Tabla 1. Clasificación de las principales modelos de IS

DIMENSIONES CONCEPTUALES		MODELOS	
Fundamentación Teórica	Económica	M. basado en el Individuo para la Difusión de la Innovación M. de IS Local M. de Bates	
	Ciencia Política / Gerencial	M. de Innovación en el Sector Público.	
	Inclusiva / Participativa	M. Alternativo de Innovación Local (MOALIL) M. de IS Local M. de Rodríguez y Alvarado M. de Comunidades de Innovación o CDI M. de Wheatley y Frieze M. de la Red Quebequense de IS	
	Híbrida	M. de Mumford y Moertl M. de la Comisión Europea M. de la Perspectiva Integradora M. de IS Transformadora M. TEPSIE	
Definición de IS	Objetivo principal	Necesidad Social	M. basado en el Individuo para la Difusión de la Innovación M. de Innovación en el Sector Público M. de IS Local. M. de Rodríguez y Alvarado M. de Bates M. de la Comisión Europea
		Transformación Social	Demanda Social
			M. de Mumford y Moertl (2003) M. Alternativo de Innovación Local (MOALIL) M. de la Red Quebequense de IS M. de Comunidades de Innovación o CDI M. de Wheatley Frieze M. de la Perspectiva Integradora M. de IS Transformadora M. TEPSIE
	Capacidad de transformación social.	Bajo	
		Medio	M. de Innovación en el Sector Público
		Alto	M. Alternativo de Innovación Local (MOALIL) M. de IS Transformadora M. TEPSIE
		Indeterminado	M. de Mumford y Moertl M. basado en el individuo para la Difusión de la Innovación M. de IS Local M. de la Red quebequense de IS M. de Rodríguez y Alvarado M. de Comunidades de Innovación o CDI M. de Wheatley y Frieze M. de Bates M. de la Comisión Europea M. de la Perspectiva Integradora

DIMENSIONES CONCEPTUALES		MODELOS
Caracterización de los actores	Emprendedor Social	M. basado en el Individuo para la Difusión de la Innovación M. de IS Local M. de Bates
	Sociedad Civil	M. Alternativo de Innovación Local (MOALIL) M. de Rodríguez y Alvarado M. de Comunidades de Innovación o CDI M. de Wheatley y Frieze
	Administración Pública	M. de Innovación en el Sector Público.
	Agentes múltiples.	M. de Mumford y Moertl M. de la Red Quebequense de IS M. de la Comisión Europea M. de la Perspectiva Integradora M. de IS Transformadora M. TEPSIE
Descripción secuencial del proceso	Lineal	M. de Innovación en el Sector Público
	No lineal	M. Alternativo de Innovación Local (MOALIL)
	Indeterminada	M. basado en el Individuo para la Difusión de la Innovación M. de Mumford y Moertl M. de IS Local M. de Rodríguez y Alvarado M. de Comunidades de Innovación o CDI M. de Wheatley y Frieze M. de Bates M. de la Red Quebequense de IS M. de la Comisión Europea M. de la Perspectiva Integradora M. de IS Transformadora M. TEPSIE

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar, los intentos de elaborar modelos sobre procesos de IS se centran en perspectivas muy concretas y no presentan la mayoría de ellos diferencias significativas con respecto a los descritos para otros tipos de innovación (Cunha y Benneworth, 2013). Esto se puede explicar por el hecho de la fuerte vinculación entre la IS y la innovación tradicional (en las primeras etapas las concepciones que se utilizaban partían de la premisa de pensar la IS como tipo particular de innovación). Se puede afirmar, que la progresiva configuración de la IS como una realidad con entidad propia y la consecuente emancipación de su estudio hacia un corpus propio ha permitido consolidar enfoques absolutamente novedosos, más elaborados y con mayor nivel de coherencia con respecto a los primeros.

Una discusión de esta taxonomía permite decir que, desde el punto de vista de la fundamentación teórica, se identifican dos grandes escuelas: la que identifica a la IS desde una orientación de carácter mayoritariamente tecnocrático y la que da mayor relevancia a la dimensión democrática.

La primera orientación tiene su fundamentación claramente en planteamientos de carácter neoliberal y aunque promueve un discurso orientado al empoderamiento comunitario, en la

práctica nos encontramos con que sus acciones tienden a valorizar el papel de los expertos y a movilizar tecnologías tanto de gobierno como de política pública, todo ello con el objetivo de reducir en la medida de lo posible cualquier tipo de disidencia de carácter político. Tras un discurso aparentemente alineado con la participación se identifica prácticas que están orientadas realmente a fortalecer una distribución jerárquica de carácter vertical del poder en el ámbito de la sociedad.

Por su parte, la orientación de carácter democrática, cuyas posiciones tienen como objetivo proponer modelos alternativos al neoliberalismo, no se reduce a la promoción de la participación comunitaria, sino que también reivindica todo un proceso de puesta en valor de del conocimiento producido comunitariamente otorgándole el mismo valor que al conocimiento experto (Moulaert et al., 2013). Además, esta orientación democrática parte de la presunción de que la IS puede servir como estrategia óptima con la que recuperar en los espacios sociales el debate político neutralizado por los planteamientos neoliberales, promoviendo de esta manera una distribución horizontal y colaborativa del poder en la sociedad.

Si se utiliza la referencia histórica como clave de análisis, vemos como se ha ido reconceptualizando la IS en términos cada vez más complejos y diversos, de tal forma que se pasa de considerar casi en exclusividad a un tipo de actores gestores muy especializados y claramente identificados con esta temática a incorporar cada vez más actores plurales, entre los cuales se establecen nuevos tipos de relación. El liderazgo de los gestores de la innovación es cada vez más compartido en torno a objetivos más abiertos, menos concretos y con mayor impacto en la sociedad en su conjunto. En este proceso se puede apreciar una pérdida de especificidad y de coherencia interna de los modelos en favor de un mayor peso a la lógica difusa característica de campos sociales muy abiertos, lo que dificulta realmente poder diferenciar los fenómenos sociales como realidades específicas de fenómenos de cambio social.

Centrándose en la dimensión “agente”, se identifican claras correspondencias entre definiciones que identifican a los emprendedores sociales como agentes más significativos y las definiciones que plantean que el contenido de la IS es la cobertura de necesidades sociales. Estas definiciones también se caracterizan por ser las que prestan mayor interés a la dimensión económica en detrimento de la capacidad de transformación social. De igual manera, es posible identificar una correlación entre aquellas formulaciones teóricas que sitúan el foco de atención en promotores de carácter institucional, las que consideran los contenidos de las ISs en términos de cobertura de demandas sociales que además tienen una capacidad media de transformación social y las caracterizadas por orientaciones de carácter gerencial o politológico.

En las definiciones que parten de un papel más protagónico de la sociedad civil organizada, los contenidos de la IS son más flexibles y diversos (desde la cobertura de necesidades sociales hasta procesos de profunda transformación social) y la capacidad de transformación y la importancia dada a los procesos de participación – inclusión de agentes sociales es de carácter elevado.

Se identifica una evolución de la conceptualización sobre la IS, en cuanto a la dimensión agente, entre polos en los que se sitúan los emprendedores sociales en exclusividad a una

presencia coral de actores conformado por sociedad civil organizada, administración, etc., y que se relacionan en el marco de lo que se ha venido a denominar como “ecosistemas de IS”.

Cuanta mayor diversidad encontramos entre los agentes responsables de gestionar los procesos de IS más plurales y heterogéneos serán los contenidos de estos asumiendo tanto la cobertura de necesidades sociales, la respuesta a demandas socialmente definidas o la implementación de procesos de cambio social en mayor o menor profundidad.

Una cuestión importante, y que se aborda posteriormente, es la ausencia de desarrollos teóricos sobre las diferentes etapas de la IS y las cuestiones de carácter procesual a la que están vinculadas. Mayoritariamente las definiciones obvian este aspecto y los diferentes intentos de teorización se limitan a repetir o trasladar “etapas” o “fases” indicadas por autores de referencia sin profundizar en las mismas, en sus condiciones o en sus vinculaciones. Salvo raras excepciones, las definiciones no conceden un especial interés al proceso o procesos por los cuales se produce la IS, asumiendo de manera implícita que la IS es un fenómeno que emerge casi por generación espontánea, lo cual dificulta un intento de sistematización de dichos fenómenos.

No obstante, frente a que esta falta de interés por un análisis de las fases o etapas de la IS es algo bastante generalizable en la mayoría de las formulaciones de esta, sí podemos encontrar reflexiones sobre esta cuestión en particular formulaciones más influidas claramente por los principios de la innovación clásica y cuyos contenidos están claramente delimitados (la cobertura de necesidades sociales, por ejemplo).

Para cerrar este epígrafe, nos parece especialmente interesante remarcar un subconjunto particular de formulaciones sobre la IS y que pueden ser denominadas como «una nueva generación de definiciones de IS». Esta nueva generación de formulaciones, que tienen su aparición especialmente a partir de la crisis sistémica que arranca en la primera década del siglo XX, utiliza referencias «híbridas, transversales y tienen una aspiración totalizadora», es decir, sus principales intereses están en el desarrollo de procesos de profunda transformación social y la incorporación de cuestiones de carácter ético y de valores. Los contenidos de las prácticas de IS se hacen más abiertos, plurales y flexibles y son gestionados por una mayor diversidad de actores sociales.

4. Conclusión

Como se ha podido constatar, no existe un consenso a la hora de abordar una formulación canónica sobre qué es, que supone y cómo se comporta la IS, pero sin embargo, desde la práctica social sí existe un acuerdo tácito compartido acerca de cuáles son los rasgos que deben estar presentes en este denominativo, de tal forma que podemos hablar de un proceso de conceptualización que se ha llevado a cabo por «oleadas» y se ha ido independizando progresivamente de los modelos de innovación tradicional.

Por un lado, la diversidad de perspectivas en el análisis y la amplitud de criterios para su formulación han condicionado tradicionalmente la elaboración de definiciones de carácter es-

tandarizado en el campo de la IS. A este respecto, y siguiendo trabajos previos de los autores (Hernández-Ascanio et al., 2016), vemos que según el enfoque que consideremos, la IS puede “concebirse como un proceso, una solución, una metodología, un producto, o como una estrategia de cambio social, entre otros” (Castro-Arroyave y Duque-Paz, 2020).

Utilizando como referencia la dimensión diacrónica (Hernández-Ascanio et al., 2016), es posible identificar una inestabilidad de carácter conceptual, ya que las diferentes definiciones que han ido surgiendo lo han hecho condicionadas por los elementos de carácter histórico – contextual del medio en el que se promovían, así como que han ido incorporando las particularidades de los actores que las lideraban. En este sentido nos encontramos con que la IS ha transitado del ámbito técnico-científico a las arenas sociales en la medida en la que ha ido cobrando importancia al carácter aplicado de las innovaciones, especialmente en lo que tiene que ver con la resolución de problemas sociales. Esta transición se ha ido consolidando en la medida en la que hay actores que se van especializando en este ámbito (especialmente provenientes del tercer y cuarto sector de acción social) y culmina en un interés por analizar la sociedad como contexto generador de innovaciones sociales.

Desde un punto de vista analítico es posible identificar una polarización en los resultados obtenidos que nos permitirían avanzar en una fundamentación de la IS (Martínez et al., 2019). En la actualidad es posible identificar dos grandes corrientes sobre IS que se han ido conformando. Por un lado, estaría el interés por analizar la IS en el contexto de los procesos de desarrollo humano que tienen su base en movimientos sociales y políticos, y por otro, la insistencia por sistematizar y reducir la IS a prácticas generadoras de insumos dentro de una “economía social” (Moulaert et al., 2013). En el primero de estos polos nos encontraríamos una formulación de la IS en términos de transformaciones radicales de la sociedad con el fin último de dar cobertura a necesidades sociales a la misma vez que genera procesos de empoderamiento de los diferentes actores implicados y una mejora en las dinámicas de gobernanza de la sociedad. En el polo opuesto es posible encontrar un enfoque de carácter más “economicista”, cuyas principales particularidades son, por un lado, considerar al emprendedor como actor predominante, y por otro, definir objetivos sustantivos para la IS en términos de cubrir aquellos vacíos aun no cubiertos por el Estado. Desde este polo, las ISs no tienen por qué conllevar una modificación en la distribución del poder en la sociedad ni tampoco de la institucionalidad que la define, sino que sólo tienen un valor de carácter instrumental.

Por otro lado, el análisis de la literatura ha permitido constatar que el estudio del proceso de desarrollo de la IS, ha estado polarizado, fundamentalmente, por dos enfoques, uno centrado en la acción individual de los agentes y el otro, centrado en el contexto socio estructural como determinantes de la IS (Cajaliba-Santana, 2014).

Desde la primera perspectiva, los valores y atributos del agente son la principal fuerza causal en la determinación de la IS (Marcy y Mumford, 2007). En esta línea (Mulgan et al., 2001) destaca el papel de un número muy pequeño de individuos y movimientos de cambio sociales en el desarrollo de innovaciones sociales, cuestión que es importante, pero que no tiene en cuenta el papel de las estructuras e instituciones sociales en este proceso.

En lo que respecta a la dimensión relativa a la formulación del proceso, nos encontramos con un desarrollo desigual. Por otra parte, se identifica que existe un esfuerzo significativo por parte de los autores orientado principalmente a comprender los patrones y las etapas que marcan el desarrollo de la IS como elementos genuinos a la misma vez que existe una tendencia generalizada de extrapolar al ámbito de la IS modelos utilizados para explicar la innovación en general (Mulgan y Albury, 2003; West, 2003).

Como conclusión de lo anteriormente expuesto podemos decir que los modelos existentes en torno a la IS tienen una escasa capacidad explicativa sobre este fenómeno. No obstante, dichos modelos presentan algunos elementos interesantes a tener en cuenta.

En primer lugar, lo anteriormente expuesto nos permite afirmar que la innovación es un proceso de acción social de carácter intencional cuyo objetivo es la creación de un producto cultural (con independencia de su formato final) que va a ser usado y apropiado por terceros. El carácter intencional de la IS no es incompatible con el hecho de que este mismo proceso pueda generar externalidades o impactos no considerados previamente o que haya ISs emergentes producto de la casualidad.

En segundo lugar, podemos afirmar que la formulación de la IS se lleva a cabo mediante la utilización de conceptos de carácter abierto y flexible cuyo trasfondo se sitúa en la posibilidad de establecer nuevos tipos de vínculos entre actores sociales y nuevas formas de participación de estos. Esto posibilita que los actores sociales se sitúen de manera diferente ante los problemas o las necesidades (y ante su resolución) mejorando su capacidad de gestión de la situación. Esta nueva manera de situarse lleva a cabo motivada por la clara intención de mejorar las condiciones de vida de los individuos y tienen como resultado la generación de valor social.

En tercer lugar, nos encontramos con que la IS es un fenómeno de carácter procesual y relacional, en el cual interaccionan múltiples agentes de carácter tanto individual como colectivos y que participan a su vez de las múltiples fases a partir de las cuales se articula dicho proceso. La IS precisa de la concurrencia de diferentes tipos de actores, aunque el liderazgo de unos sobre otros va a depender de elementos de carácter contextual y particularista, así como por el énfasis dado a una visión instrumental o finalista de la IS.

En cuarto lugar, se identifica una secuencia lógica que articula el proceso de IS en torno a dos polos, la identificación/ demanda de una necesidad social, por un lado, y la adopción generalizada de la IS que posibilitar cambios a diferentes niveles, en el otro. Entre un polo y otro, es posible identificar así mismo, con mayor nivel de desagregación otra serie de fases cuyos contenidos abarcan elementos tales como el descubrimiento / invención de la IS (que supone una etapa de creación del conocimiento) o la distribución / adopción de la innovación.

Por último, se puede afirmar que la IS tiene un claro componente contingente, es decir, que está condicionada por los elementos contextuales del entorno en el cual se origina.

A pesar de todo ello, es preciso llevar a cabo un esfuerzo de articulación de estos elementos focales para tratar de extraer los elementos más significativos que permitan sentar las bases de una fundamentación teórica sobre la IS. Existen múltiples razones que explican la necesidad de seguir avanzando en una fundamentación teórica en el campo de la innovación social.

En primer lugar, el debate académico científico sobre la IS no está profundamente establecido. En segundo lugar, la IS presenta la paradoja de ser un ámbito de estudio cada vez más creciente pero que a la misma vez carece de un enfoque conceptual que permita una mejor comprensión de esta. Disponer de este aparato conceptual tendría como efectos la posibilidad de contar con metodologías adecuadas, así como fundamentos para el desarrollo de herramientas de gestión, utilizables por múltiples actores (emprendedores, administración, sociedad civil, etc), con los que enfrentarse a un entorno social cada vez más dinámico.

La taxonomía sobre IS que se ha propuesto en este trabajo es un intento de clarificar el campo conceptual que actualmente prevalece en este fenómeno, permitiendo situar conceptualmente las diferentes posturas que sobre IS es posible identificar. Así mismo, esta taxonomía no es definitiva ni pretende serlo. El intento principal con la misma es facilitar una herramienta de análisis con potencial para avanzar en el trabajo académico sobre la IS, ya que proporciona la base para el estudio interdisciplinario.

Contribución de cada autor/a: Autor A: Diseño, Documentación, análisis, discusión y redacción; Autor B: Diseño, análisis, discusión y redacción; Autor C: Diseño, análisis, discusión y redacción; Autor D: Diseño, análisis, discusión y redacción.

Financiación: No procede.

Bibliografía

ABREU QUINTERO, JL. (2011): "Innovación social: conceptos y etapas", *Daena: International Journal of Good Conscience*, 6 (2), 134-38.

ADAMS, D. & HESS, M (2010): "Social Innovation and Why it Has Policy Significance", *The Economic and Labour Relations Review*, 21(2), 139-155.

DOI: <https://doi.org/10.1177/103530461002100209>

ANDERSON, T., CURTIS, A. & WITTIG, C. (2014): *Definition and theory in social innovation*, Danube University Krems.

ADRO, F. do & FERNANDES, CI. (2020): "Social innovation: A systematic literature review and future agenda research", *The International Review on Public and Nonprofit Marketing*, 17, 23-40.

BASS, B. (1985): *Leadership and performance beyond expectation*, New York.

BASSI, A. (2011): "Social innovation: Some definitions", *Boletín del Centro de Investigación de Economía y Sociedad, CIES*, 8.

BATES, S.M. (2011): *The social innovation imperative: create winning products, services, and programs that solve society's most pressing challenges*, Ed. McGraw Hill Professional.

BIGNETTI, L.P. (2011): "As inovações sociais: uma incursão por ideias, tendências e focos de pesquisa. Social innovation: ideas, tendencies and research possibilities", *Ciências Sociais Unisinos*, 47(1), 3-14. DOI: <https://doi.org/10.4013/csu.2011.47.1.01>

BOUCHARD, M., TRUDELLE, C., BRIAND, L., KLEIN, J., LÉVESQUE, B., LONGTIN, D. & PELLETIER, M. (2015): "A relational database to understand social innovation and its impact on social transformation", A. Nicholls, J. Simon, M. Gabriel (eds.), *New frontiers in social innovation research*, London: Palgrave Macmillan, 69-68.

BRULAND, K. & MOWERY, D.C. (2005): "Innovation through time". In J. Fagerberg, D.C. Mowery, R. Nelson (eds.), *The Oxford handbook of innovation*, Oxford, Oxford University Press, 349-379.

CAULIER-GRICE, J., DAVIES, A., PATRICK, R. & NORMAN, W. (2012): *Defining social innovation, a deliverable of the project: "The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe"* (TEPSIE), European Commission-7th Framework Programme, Brussels: European Commission, DG Research.

CAJAIBA-SANTANA, G. (2014): "Social innovation: Moving the field forward. A conceptual framework", *Technological Forecasting and Social Change*, 82, 42-51.
DOI: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2013.05.008>

CASTRO-ARROYAVE, D.M. & DUQUE-PAZ, L.F. (2020): "Documentary research on social innovation in health in Latin America", *Infect Dis Poverty*, 9(41).
DOI: <https://doi.org/10.1186/s40249-020-00659-6>

CASTRO-SPILA, J., UNCETA, A. & HERRERA, P. (2015): "Social innovation as a case of hidden innovation", In J. Castro-Spila, J. Echeverría, A. Unceta (eds.), *Hidden innovation: concepts, sectors and case studies*, Donostia-San Sebastián: Sinergiak Social Innovation, 101-118.

COMISIÓN EUROPEA (2014): *Horizon 2020 en breve. El Programa Marco de Investigación e Innovación de la UE*, El autor: <https://bit.ly/3yPmHx6>

CUNHA, J. & BENNEWORTH, P. (2013): *Universities' contributions to social innovation: towards a theoretical framework. EURA Conference*, Enschede.

DIONISIO, M. & DE VARGAS, E.R. (2020): "Corporate Social Innovation: A Systematic Literature", *The International Business Review*, 29.

DOUGHERTY, D. & HARDY, C. (1996): "Sustained product innovation in large, mature organizations: Overcoming innovation-to-organization problems", *Academy of Management Journal*, 39(5), 1120-1153.

DRUCKER P.F. (1985): "The discipline of innovation", *Harvard Business Review*, 63(3), 67-72. PMID: 10272260

EICHEVERRÍA, J. (2014): *Innovation and values: a European perspective*, Reno: Center for Basque Studies, University of Nevada, Reno.

EDWARDS-SCHACHTER, ME., MATTI, C.E. & ALCÁNTARA, E. (2012): "Fostering Quality of Life through Social Innovation: A Living Lab Methodology Study Case", *Review of Policy Research*, 29(6), 672-692. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1541-1338.2012.00588.x>

EDWARDS-SCHACHTER, M & WALLACE, ML. (2017): "'Shaken but not stirred': sixty years of defining social innovation", *Technological Forecasting & Social Change*, 119, 64-79.

ERICSSON, K.A. & CHARNESS, N. (1994): "Expert performance: Its structure and acquisition", *American Psychologist*, 49(8), 725-747. DOI: <https://doi.org/10.1037/0003-066X49.8.725>

EVERS, A. & EWERT, B. (2015): "Social innovation for social cohesion", In A. Nicholls, J. Simon, M. Gabriel (eds.), *New frontiers in social innovation research*, London: Palgrave Macmillan, 107-127.

FERRARI R. (2018): "Writing narrative style literature reviews", *Journal Of Medical Writing*, 24(4), 230-35. Disponible en: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1179/2047480615Z000000000329>

FOROUDI, P., AKARSU, T.N., MARVI, R. & BALAKRISHNAN, J. (2021): "Intellectual evolution of social innovation: A bibliometric analysis and avenues for future research trends", *Industrial Marketing Management*, 93, 446-465.

GODIN, B. (2015): *Innovation contested: the idea of innovation over the centuries*, London: Routledge.

GRIMM, R., FOX, C., BAINES, S. & ALBERTSON, K. (2013): "Social innovation, an answer to contemporary societal challenges? Locating the concept in theory and practice", *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 26(4), 436-455.

HAMALAINEN, T. & HEISKALA, R. (2007): *Social Innovations, Institutional Change and Economic Performance*, Helsinki, SITRA.

HAXELTINE, A., AVELINO, F., PEL, B., KEMP, R., DUMITRU, A., LONGHURST, N., CHILVERS, J., JØRGENSEN, M.S., WITTMAYER, J., SEYFANG, G., KUNZE, I., DORLAND, J. & STRASSER, T. (2016): TRANSIT WP3 deliverable D3.3 - a second prototype of TSI theory : deliverable no. D3.3, TRANSIT: EU SSH.2013.3.2-1 Grant agreement no 613169.

HERNÁNDEZ, J, TIRADO, P. & ARIZA, A. (2016): "El Concepto de Innovación Social: Ámbitos, Definiciones y Alcances teóricos", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 88, 165-199.

HERNÁNDEZ-ASCANIO, J. (2020): "¿La innovación social como método de investigación participativo y sociopráctico?", *Tendencias Sociales, Revista de Sociología*, 6, 33-63.

HERNÁNDEZ-ASCANIO, J, AJA-VALLE, J, RUEDA-LÓPEZ, R. & MEDINA-VIRUEL, M.J. (2021): "Medir la capacidad de innovación social en organizaciones complejas del tercer sector", *Empiria, Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, 51, 153-182.

HOCHGERNER, J. (2011): "The analysis of social innovations as social practice", *Bridges*, 30.

HOCHGERNER, J. (2012): "New combinations of social practices in the Knowledge Society". In H. Franz, J. Hochgerner, J. Howaldt (eds.), *Challenge social innovation: potentials for business, social entrepreneurship, welfare and civil society* (pp. 87-105). Heidelberg: Springer.

HOWELL, J.M. & HIGGINS, C.A. (1990): "Champions of technological innovation", *Administrative Science Quarterly*, 317-41.

HOWALDT, J, BUTZIN, A, DOMANSKI, D. & KALETKA, C. (2014): "Theoretical approaches to social innovation - A critical literature review", A deliverable of the project: "Social Innovation: Driving Force of Social Change", Dortmund: Sozialforschungsstelle, (SI-DRIVE).

HOWALDT, J & SCHWARZ, M. (2010): "Social Innovation: Concepts, research fields and international trends", *Dortmund: Report of ESF, EU, and Aachen University*.

DOI: <https://doi.org/10.1007/978-3-642-36540-9>

KANIGEL, R. (1997): "Taylor-made", *The Sciences*, 37: 18-23.

DOI: <https://doi.org/10.1002/j.2326-1951.1997.tb03309.x>

KIRWAN, J, ILBERY, B., MAYE, D. & CAREY, J. (2013): "Grassroots social innovations and food localisation: An investigation of the Local Food programme in England", *Global Environmental Change*, 23(5), 830-837. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2012.12.004>

LEE, J, KAO, H.A. & YANG, S. (2014): "Service innovation and smart analytics for industry 4.0 and big data environment", *Procedia Cirp*, 16, 3-8.

LEE, S.M, OLSON, D.L. & TRIMI, S. (2012): "Co-innovation: convergenomics, collaboration, and co-creation for organizational values", *Management Decision*, 50(5), 817-831.

LEE, S.M & TRIMI, S. (2016): "Innovation for creating a smart future", *Journal of Innovation & Knowledge*, 3(1), 1-8

MARCY, R.T. & MUMFORD, MD. (2007): "Social Innovation: Enhancing Creative Performance Through Causal Analysis", *Creativity Research Journal*, 19(2-3), 123-140.
DOI: <https://doi.org/10.1080/10400410701397180>

MARQUES, C.S., GERRY, C., DINIZ, F. & FERREIRA, A.L. (2012): "Social innovation: determinants of the demand for high-quality institutional care by the elderly", *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*, 2(2), 186-202.

MARQUES, P., MORGAN, K. & RICHARDSON, R. (2018): "Social innovation in question: the theoretical and practical implications of a contested concept", *Environment and Planning C: Politics and Space*, 36(3), 496-512.

MILGRAM, S. (1967): "The Small World Problem", *Psychology Today*, 2, 60-67

MONTGOMERY, T. (2016): "Are social innovation paradigms incommensurable?", *Voluntas*, 27, 1979-2000.

MOULAERT, F., MARTINELLI, F., SWYNGEDOUW, E. & GONZALEZ, S. (2005): "Towards Alternative Model(s) of Local Innovation", *Urban Studies*, 42(11), 1969-90.

MOULAERT, F., MACCALLUM, D. & HILLIER, J. (2013): "Social innovation: intuition, precept, concept, theory and practice". In: F. Moolaert, D. MacCallum, A. Mehmood & A. Hamdouch (Eds.), *The International Handbook on Social Innovation. Collective Action, Social Learning and Transdisciplinary Research*, Edward Elgar, 13-24.

MOULAERT, F., MACCALLUM, D., MEHMOOD, A. & HAMDOUCH, A. (2013): "General introduction: the return of social innovation as a scientific concept and a social practice", In: F. Moolaert, D. MacCallum, A. Mehmood, A. y A. Hamdouch (Eds.), *The International Handbook on Social Innovation. Collective Action, Social Learning and Transdisciplinary Research*, Edward Elgar, 1-6.

MOULAERT, F. & VAN DYCK, B. (2013): "Framing social innovation research: a sociology of knowledge perspective", In: *International Handbook on Social Innovation*.

MULGAN, G. & ALBURY, D. (2003): "Innovation in The Public Sector" (paper for discussion).

MULGAN, G. (2006): "The Process of Social Innovation"; *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 1(2), 145-162. DOI: <https://doi.org/10.1162/itgg.2006.1.2.145>

MULGAN, G. (2012): "Social innovation theories: can theory catch up with practice?", In: H. Franz, J. Hochgerner, J. Howaldt (eds.), *Challenge social innovation: potentials for business, social entrepreneurship, welfare and civil society* (pp. 19-42). Berlin-Heidelberg: Springer.

MULGAN, G., TUCKER, S., RUSHANARA, A. & SANDERS, B. (2007): "Social Innovation: What it is, why matters and how it can be accelerated", *Stanford Social Innovation Review*.
DOI: <https://doi.org/10.1016/j.biocontrol.2007.10.015>

MULGAN, G., TUCKER, S., RUSHANARA, A. & SANDERS, B. (2011): "Social innovation: what it is, why it matters and how it can be accelerated", Skoll centre for social entrepreneurship, Saïd Business School, University of Oxford.

MULGAN G. & LEADBEATER, C. (2013): *Systems Innovation*, NESTA, Discussion Paper.

MUMFORD, MD. (2002a): "Leading creative people: Orchestrating expertise and relationships", *The Leadership Quarterly*, 13(6), 705-50.

MUMFORD, MD. (2002b): "Social innovation: ten cases from Benjamin Franklin", *Creativity Research Journal*, 14(2), 253-66.

MUMFORD, MD. & MOERTL, P. (2003): "Cases of social innovation: lessons from two innovations in the 20th century", *Creativity Research Journal*, 15(2-3), 261-266.

MURRAY, R., CAULIER-GRICE, J & MULGAN, G. (2010): *The Open Book of Social Innovation*. The Young Foundation, London: The Young Foundation.

DOI: <https://doi.org/10.1371/journal.pcbi.0030166>

NESTA (2006): *The innovation gap: why policy needs to reflect the reality of innovation in the UK*, London: Nesta.

NESTA (2007): *Hidden innovation: how innovation happens in six "low innovation" sectors*. London: Nesta.

NICHOLLS, A. & MURDOCK, A. (2012): *Social Innovation: Blurring Boundaries to Reconfigure Markets*, A Nicholls y A. Murdock, Eds., London, Palgrave Macmillan UK.

DOI: <https://doi.org/10.1057/9780230367098>

NICHOLLS, A., SIMON, J & GABRIEL, M. (2016): *New Frontiers in Social Innovation Research*.

NICKERSON, R.C., VARSHNEY, U. & MUNTERMANN, J. (2013): "A method for taxonomy development and its application in information systems", *European Journal of Information Systems*, 22(3), 336-359. DOI: <https://doi.org/10.1057/ejis.2012.26>

ÖZBA , G.K, ESEN, M & ESEN, D. (2019): "Bibliometric analysis of studies on social innovation", *International Journal of Contemporary Economics and Administrative Sciences*, 9(1), 22-45. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.3262221>

PACHECO, A.S.V., SANTOS, M.J & DA SILVA, K.V. (2018): "Social innovation: what do we know and do not know about it", *International Journal of Innovation and Learning*, 24(3), 301-326. <https://bit.ly/3mnc9tK>

PELKA, B. & TERSTRIEP (2016): "Mapping the social innovation maps - The state of research practice across Europe", *European Public & Social Innovation Review*, 1(1), 3-16.

POL, E. & VILLE, S. (2009): "Social innovation: buzz word or enduring term?", *The Journal of Socio-Economics*, 38, 878-885.

POLICASTRO, E. & GARDNER, H. (1999): "From case studies to robust generalizations: An approach to the study of creativity", In: R.J Sternberg Ed., *Handbook of creativity*, Cambridge University Pres, 213-225.

POI, F. & VAAS, F. (2008): "Social innovation, the new challenge for Europe", *International Journal of Productivity and Performance Management*, 57(6), 468-473.
DOI: <https://doi.org/10.1108/17410400810893400>

PUE, K., VANDERGEEST, C. & BREZNITZ, D. (2016): *Toward a theory of social innovation*, Toronto, University of Toronto.

RODRÍGUEZ, A. & ALVARADO, H. (2008): *Claves de la innovación social en América Latina y el Caribe*, Libros de la CEPAL, Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), número 101.

ROLLIN, J. & VICENT, V. (2007): *Acteurs et processus d'innovation sociale au Québec*, Québec Université du Québec.

RÜEDE, D. & LURTZ, K. (2012): "Mapping the various meanings of social innovation: towards a differentiated understanding of an emerging concept", *Research Paper 12-03*, Oestrich-Winkel: EBS Business School Universität für Wirtschaft und Recht, Center for Social Innovation and Social Entrepreneurship.

SIKANDAR, H., KOHAR, U.H.A. & SALAM, S. (2021): "The evolution of social innovation and its global research trends: A bibliometric analysis", *The Systematic Literature Review and Meta-Analysis Journal*, 1, 117-133.

SMITH, I. & WOODWORTH, W. (2012): "Developing social entrepreneurs and social innovators: a social identity and self-efficacy approach", *Academy of Management Learning & Education*, 11(3).

SOSIK, J.J. & GODSHALK, V.M. (2000): "Leadership styles, mentoring functions received, and job-related stress: a conceptual model and preliminary study", *Journal of Organizational Behavior*, 21(4), 365-90.

TEPSIE (2014): *Social Innovation Theory and Research: A Summary of the Findings from TEPSIE. A deliverable of the project: "The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe" (TEPSIE)*, European Commission- 7th Framework Programme, Brussels: European Commission, DG Research. DOI: <https://doi.org/10.1021/acs.analchem.7b01798>

VAN DER HAVE, R.P. & RUBALCABA, L. (2016): "Social innovation research: an emerging area of innovation studies?", *Research Policy*, 45, 1923-1935.

WANG, H. & WANG, C. (2003): "Taxonomy of security considerations and software quality", *Communications of the ACM*, 46(6), 75-78. DOI: <https://doi.org/10.1145/777313.777315>

WATTS, D.J. & STROGATZ, S.H. (1998): "Collective dynamics of 'small world' networks", *Nature*, 393, 440-2.

WEERAKOON, C., MCMURRAY, A., RAMETSE, N. & DOUGLAS, H. (2016): "Social Innovation: A Preliminary Bibliometric Analysis". Proceedings of the 3rd Social Innovation and Entrepreneurship Conference (SIERC), Auckland, New Zealand, 345-360. <https://bit.ly/3sx2HOK>

WEST, M.A. (2003): "Innovation implementation in work teams". In *Group creativity: Innovation through collaboration*, New York, Oxford University Press, 245-276.

WESTLEY, F. (2013): "Social Innovation and Resilience: How One Enhances the Other", *Stanford Social Innovation Review* (Summer), 6-8. DOI: <https://doi.org/10.48558/x1bz-ak47>

WESTLEY, F. & ANTADZE, N. (2010): "Making a Difference. Strategies for Scaling Social Innovation for Greater Impact", *The Innovation Journal: The Public Sector Innovation Journal*, 15(2), 1-19. <https://bit.ly/3smgnM3>

WEISS, C.H. (1995): "Nothing as practical as good theory: Exploring theory-based evaluation for comprehensive community initiatives for children and families", *New approaches to evaluating community initiatives: Concepts, methods, and contexts*, 1, 65-92.

WEISBERG, R.W. (1999): "Creativity and knowledge: A challenge to theories". In R.J. Sternberg (Ed.), *Handbook of Creativity*, New York, Cambridge University Press, 226-248.

WHEATLEY, M. & FRIEZE, D. (2011): *Using Emergence to Take Social Innovation to Scale*, The Berkana Institute.

WITTMAYER, J., PEL, B., BAULER, T. & AVELINO, F. (2017): "Editorial synthesis: methodological challenges in social innovation research", *European Public & Social Innovation Research*, 2(1), 1-16.

ZIEGLER, R. (2017): "Social innovation as a collaborative concept", *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 30(4), 388-405.